



### 战略布局要 “吃着碗里，看着锅里”

战略是经营的工具。重塑增长，本质是企业关于增长战略的一场反思和重构，更是一场艰苦卓绝的经营实践。  
——麻辣王子董事长 张玉东

战略规划就是大致方向和节奏，不是严格的计划、预算和节奏，要把什么东西都算好、计划好，这不现实。战略规划最终是做出来的，不是算出来的。  
——中国中化原董事长 宁高宁

重视战略规划，也不能忽视执行和达成。殊不知战略是“目标、问题和路径”三位一体的综合呈现，缺少哪一环，战略规划最终都不成立。  
——传音控股 CEO 竺兆江

战略对企业的重要性不言而喻，战略赢则企业大赢，战略输则企业大输。一个明确、有效的战略可以帮助企业在竞争激烈的市场找到自己的定位，实现长期稳定的发展。  
——古茗联合创始人 戚侠

为了保持可持续的增长，企业就要战略性地布局第二业务曲线和第三业务曲线，以确保企业“吃着碗里的、看着锅里的、想着田里的，永远都能吃饱”。这在战略布局上，称之为企业增长的“三波业务战略布局”。  
——虎邦辣酱董事长 陆文金

### 企业任何能力的提高 都是组织能力的变现

不管是研发能力、供应链能力，还是品牌能力，最终都是组织能力的变现，有了这个意识之后，管理者就要去培养组织能力。培养组织能力的方法有两个：第一靠学习，第二靠人才。  
——信义玻璃董事局主席 李贤义

一家企业要想有未来，一定要有文化自信。企业的未来一定是组织里面有优秀的年轻人源源不断补充进来，这就需要企业拥有较强的组织能力，让年轻人干事、锻炼、成长。  
——西贝集团董事长 贾国龙

做企业从根本上看是做人的工作，是做人的工作，其实这就是企业文化。文化定江山，企业要想成功，一定要有文化自信。  
——阿里研究院副院长 安筱鹏

### 经营做得好 企业才有光明的未来

当一个企业停止增长时，唯有“经营”，以经营内容为导向的改变，才是企业正确的突围之道。所以“多谈经营，少谈管理”，对一个成长型企业，无论在增长上行期、还是增长停滞期、下行期，都是应该坚守的“基本常识”。  
——IBM全球企业咨询原高级合伙人 李志宏

管理是正确地做事，经营是做正确的事，管理是提高效率，经营是提高效益。再好的管理都只是战术，而经营才事关战略。  
——上市企业协会会长 宋志平

管理的边际效用是递减的，你不可能通过管理无限制地降本增效，而经营的边际效用却是递增的，经营得越好，你赚得钱就越多。  
——百丽国际 CEO 盛百椒

有效的经营者有五大具体任务，一是正确选择，二是有效创新，三是资源整合，四是创造价值，五是共享机制，这五大任务是企业成功的重要基石。  
——徐福记总裁 刘兴亚

管理通常指的是对企业内部资源的组织、协调和控制，确保日常运作的效率和效果。管理做得好，虽然可以提高效率，却不能决定企业的发展方向，而经营则不同，经营更侧重于企业的长远发展，包括制定战略目标、市场定位、资源配置等。经营做得好，企业才有光明的未来。  
——和弘咨询总经理 王志宏

个人观点仅供参考



AR技术助力石化企业安全拆解(资料片)

## 虚拟与现实相互融合的技术，除了应用于反诈等生活场景，还可提升员工工作技能，提高企业生产效率

# “VR+AR” 人们拥有了“第三只眼”

本报记者 吴梦

VR(虚拟现实)技术，是创建一个完全虚拟的环境，用户通过佩戴VR头盔或眼镜，完全进入一个虚拟的世界，感觉就像身临其境一般。AR(增强现实)技术，是将虚拟信息叠加到现实世界中，通过计算机图形学技术，将数字信息与现实环境结合，增强用户对现实世界的感知。

如今，沧州越来越多的企业开始将这两种技术融入到大家的生活、工作场景中，不断提升人们生活质量和企业生产效率。

### VR体验站增强群众反诈意识

11月5日傍晚，华灯初上，在东光县元曲公园警务站前，聚拢了很多好奇的群众。

原来，他们都是被警务站前的一个“柜子”所吸引。这个“柜子”正是东光县公安局建成的全市首个反诈VR体验站。

排了半天队，终于轮到居民张先生体验。只见张先生按照提示点击屏幕，选择一宗真实发生的诈骗案例，在观看相关反诈防骗宣传视频后，他戴上VR眼镜，真实体验了一次“被骗”过程。

“不看不知道，骗子太坏了，如

果这件事发生在我身上，还真没准上当……”体验完毕后，张先生摘下眼镜，发现自己已经吓出一身冷汗，立刻和身边的群众分享了自己的感受。

东光县公安局相关负责人介绍，近年来，针对电信网络诈骗案件易发多发的现状，为警示群众，提升反诈宣传力度，局里专门打造了全市首个反诈VR体验站，以此助力反诈宣传工作，提升辖区群众的防诈骗意识。

反诈VR体验站是通过新型虚拟现实技术，将真实的诈骗案例数字化，体验者不仅可以图文、动

画、情景剧等形式了解诈骗过程，还能通过佩戴专业的VR设备进入虚拟世界，以第一视角沉浸式体验“骗局”。反诈VR体验站操作界面简单便捷，一看就会。体验过程中，体验者注意力高度集中，如同身临其境。同时，反诈VR体验站还融入了受骗应急处置功能，能进一步增强体验者遭遇诈骗时的处置能力。

另外，反诈VR体验站还具备AI交互功能，体验者可以通过AI交互界面与AI虚拟的“骗子”发短信，了解自己一步步掉进骗子陷阱的过程，从而更加清晰直观地看懂骗局的“底细”。

### AR技术助力石化企业安全拆解

前不久，随着最后一根原油输送管道被智能机械拆除，地处沧州市高新技术产业开发区的海江集团利用AR技术成功安全拆解了西安一处石化企业，再次引发了人们对AR技术实际应用的关注。

“我们入场后，使用了业内领先的AR增强技术传递真实场景及全景视频，在公司总部的控制室内，工作人员利用5G技术，可以对石化企业拆除现场进行可视化、全景化观察，指挥拆除机器人完成拆除工作，并将对周边环境的影响降到了最低。目前，AR技术已开始广泛应用于集团的工业设施拆除项目中。”集团董事会主席刘海江介绍说。

AR技术使生产车间的工作人员能够有效地对生产设备和产量进行管控，创建了一个增强现实的交互式环

境，将可视化数据集成在现实车间的实时场景上，对设备进行分析和数量统计，针对需要解决的问题或需要完成的任务提供远程指导，从而大大节省时间成本。

经过两年多运行，通过3DAR技术验收厂得到了国内外客户普遍认可，公司目前正在筹划将相关技术应用到生产管理其他环节中。

此外，圣雄公司还尝试将AR与VR技术相融合，将生产车间的实际设备与3D数字化可视化数据看板合并，形成新的生产解决方案，通过利用AR工业应用技术来改善和增强

厂房和设备严重老化，建设方还要求保留厂房立柱，以备将来建设时还能再利用。

面对时间紧、任务重的紧迫现实，海江集团决定试水AR技术拆除。

在工业场地拆解中，施工团队依托5G通信技术大带宽、低延时、高可靠、低功耗的特性，利用AR增强技术传递真实场景及全景视频，攻克了液压剪自动控制、电液转换、姿态传感三大技术难关，实现了远程无人精准控制。

同时，研发团队还采用了人工智能设施升级改造监控系统，利用视频的实时分析和可视化能力，施工人员在控制中心就精确掌握了设备的运行情况，实现了现场无人作业。

### 技术融合形成新的生产解决方案

近日，孟村圣雄管件有限公司迎来了多家国外企业的客人，但与以往不同的是，此次验厂外商代表不用再去实地走一遍，而是坐在办公室内通过3DAR技术就全面考察了公司的生产、管理等各个环节，并顺利下达订单。

“我们通过3DAR技术搭建起了企业全景展示平台，国内外客户其实无需到厂，就能随时随地通过网络全面考察我们的生产和管理，整个操作过程方便、快捷，为双方节约了宝贵的时间成本。”公司总经理刁荣华一面打开展示平台一面告诉记者。

几年前，受疫情影响，众多客户不方便到圣雄验厂，为此公司在2022年利用AR全景技术和3D增强技术搭建起3DAR全景展示平台，方便国内外客户远程考察验厂。

经过两年多运行，通过3DAR技术验厂得到了国内外客户普遍认可，公司目前正在筹划将相关技术应用到生产管理其他环节中。

此外，圣雄公司还尝试将AR与VR技术相融合，将生产车间的实际设备与3D数字化可视化数据看板合并，形成新的生产解决方案，通过利用AR工业应用技术来改善和增强

生产过程的各个方面，包括制造、维护、维修等环节；通过VR技术实现现场服务、客户支持与培训等能力提升。AR与VR技术工业应用是一种全新的交互式体验，通过将三维的数据看板跟现实的用户设备等进行集成交互，实现使用者用智能手机或者平板电脑就可实时查看集成内容。



## 在沧州美枣王食品有限公司，利用大模型，输入口味、原料等关键词，就能生成相应的产品创意方案

# “食谱引擎” 打开产品创意阀门

本报记者 吴梦

地处沧县的沧州美枣王食品有限公司，在总经理王云飞的带领下率先引入大模型，推出多个全生命周期销售额超过5000万元的时尚产品，引来国内众多零售企业抛出橄榄枝。

### 时尚新品让企业订单“长红”

虽然2024中国(沧县)红枣及干坚果休闲食品博览会已过去一段时间了，但沧州美枣王食品有限公司的众多时尚产品仍不断吸引着各路订单纷至沓来。能有如此战绩，公司总经理王云飞表示，公司采用的产品研发大模型——“食谱引擎”功不可没。

“‘食谱引擎’最核心的功能是产品创意生成。”王云飞介绍说。

美枣王公司研发人员收集线上实时的销售数据和反馈强烈的关键词，如口味、原料等，并将这些数据“喂”给“食谱引擎”。引擎

则通过整合数据源并加以训练，找到市场最新需求，并迅速转变为产品创意。

“目前，‘食谱引擎’每天可以生成海量的创意，我们人工筛选出有价值的创意并进行打样，通过模拟核心渠道，建立快速试销机制来低成本地验证每一个创意是否行得通、卖得好。最后我们再决策是否要量产。”王云飞说。

在这个过程中，每天生成的创意分为产品名称、产品效果图、配料卖点、适用人群、口味特征等，其中最重要的是产品效果图，它可以直观地展现创意最终的样子，极大减轻了企业的研发压力。

“除了被动生成，‘食谱引擎’还能主动生成。输入我们想要的产品，比如把‘金丝小枣和枸杞，再加上折耳根，做成小蛋糕’，这句话输入进去，同时再额外勾选一些功效，如消费场景以及低糖低卡等特点，‘食谱引擎’就会生成整个产品创意。”

### 智能销售打造直播矩阵

大模型应用于研发新产品，推动红枣产业转型升级，但使用之初，也让王云飞体验过失败的苦涩。

3年前，在国外工作的王云飞回到美枣王公司，开始推进企业转型升级。

“我进入公司后，从结果出发，发现公司还有很多需要改进的地方，但由于企业资源有限，只能将有限资源向风险小、回报快的环节倾斜。经过多方对比，我们引入了大模型技术，同时将刚组建不久的电商部门作为试水端。”王云飞说。

初期，王云飞将智能销

售作为主打方向，为此公司与上海等地高校合作，借助相关大模型，推出了数字人主播。经过统计，直播间内一位数字人，一天能销售1万多元产品。

“数字人主播，就是利用生成式大模型，在直播间模拟出一位数字人代替真正的主播进行24小时销售。依托数字人主播，我们还推出了直播矩阵。”

正当王云飞准备扩大销售规模时，数字人主播的缺陷也开始逐渐暴露：那就是不能胜任多品类多产品销售。数字人主播只能用于单一产品销售，直播环境单一，容易造成消费者视觉疲劳，不利于较长时间直播销售。因此，数字人电商项目运营一段时间后，王云飞将主要资源倾斜到研发环节中。

### 完善模型助力产业升级

通过大模型在研发环节的不断应用，美枣王公司的管理团队对相关技术的理解、运用日渐成熟，“我们对‘食谱引擎’和‘直播引擎’为核心整理出的一套研发流程有很高的期望。未来，通过进一步研发，‘食谱引擎’将把我们所有的客户加入进去，把所有的销售数据同步在引擎上进行反馈，取代人工的训练。”王云飞对“食谱引擎”充满信心。

“食谱引擎”作为一个枢纽，背靠样品制作工坊，可链接无数的工厂。也就是说，不只是美枣王一家工厂，甚至不只是红枣行业的工厂，包括各式各样的肉制品乃至饮品类的生产方都可链接，“食谱引擎”向下则可链接品牌和渠道。大家都可使用这个工具生成自己行业所需要的产品创意和对应的样品，实现行业共生发展。

未来，消费者在各个渠道看到的新产品，从创意阶段就是人工智能做的，整个过程的驱动力已经由人工悄然转向了人工智能。

此外，大模型使用还可拓展到生产管理、财务管理、产品品控等多个领域。

“红枣加工是劳动密集型产业，面对日益增长的产品销量，单单依靠延长生产时间，已经不能满足市场需要，因此我们开始筹划大模型多层次应用，打造数字工厂，通过在新工厂、新工艺中不断使用人工智能技术，探索柔性生产，以不断提高的生产效率来满足市场大批量和多批次需求。”王云飞介绍企业新战略。

AR技术使生产车间的工作人员能够有效地对生产设备和产量进行管控，创建了一个增强现实的交互式环



王云飞在博览会现场演讲 吴梦摄